

Strategi bersaing perusahaan agen tunggal dalam bisnis x-ray film

Nurindra Ekawarman, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20438892&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Pada situasi dan kondisi persaingan bisnis yang semakin ketat, setiap perusahaan akan selalu berusaha untuk dapat bertahan dan memenangkan persaingan. Dalam hal ini perusahaan harus mampu untuk menyusun suatu strategi bersaing yang handal. Strategi bersaing yang dapat mempertahankan pangsa pasar dan jika memungkinkan memperluas pangsa pasar.

PT. Dian Graha ElektriKA merupakan perusahaan yang menjadi agen tunggal dan produk Agfa-Gevaert N.V. di Indonesia. Produk Agfa tersebut adalah produk yang berhubungan dengan bidang radiologi, seperti x-ray film dan processor x-ray film. Divisi Medical Engineering adalah salah satu divisi di PT. Dian Graha ElektriKA yang menangani procluk dan Agfa-Gevaert NV. Selain itu divisi ini juga menangani produk produk medik terkenal lainnya yaitu dari Siemens AG dan MMM GmbH.

Pada saat ini, baik di Indonesia maupun di dunia, industri x-ray film didominasi oleh 3 perusahaan besar. Perusahaan-perusahaan tersebut adalah Agfa-Gevaert N.y. yang bermarkas di Belgia, Fuji Film yang berpusat di Jepang dan Kodak yang berpusat di Amerika Serikat. Adapun perusahaan lainnya, yang tidak begitu dominan, adalah seperti Konica, Sterling, CEA dan 3M.

Persaingan dalam bisnis x-ray film di Indonesia cukup ketat jika dilihat dari struktur pasar, jenis produk ataupun karakteristik industrinya. Industri ini memiliki sedikit pemain dengan pertumbuhan pasar yang relatif lambat. Adanya situasi dan kondisi seperti ini mengharuskan PT. Dian Graha ElektriKA memiliki suatu strategi yang handal. Suatu strategi bersaing yang tepat agar dapat mempertahankan pangsa pasar, dan jika mungkin memperluas pangsa pasarnya.

Penelitian dilakukan dengan studi kepustakaan dan studi lapangan. Wawancara tidak berstruktur dengan pihak manajemen dan pengamatan langsung pada kegiatan usaha juga dilakukan. Dengan penelitian tersebut diharapkan dapat diperoleh pengetahuan mengenai faktor-faktor lingkungan, baik lingkungan eksternal maupun lingkungan internal, yang dapat mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan. Kemudian pemahaman mengenai karakteristik dan industri x-ray film. Terakhir adalah diperolehnya pengetahuan mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan.

Kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan maupun produknya, seperti kualitas yang prima, reputasi yang baik, teknologi yang maju dan standar jaminan mutu pelayanan yang baku, dapat dimaksimalkan penggunaannya untuk memanfaatkan peluang yang ada. Sedangkan beberapa kelemahan yang dimiliki, seperti kurangnya tenaga penjualan yang agresif dan distribusi produk yang kurang baik di beberapa daerah tertentu, dapat diupayakan untuk dihilangkan atau paling tidak diminimalisasi.

Adapun peluang yang dapat dimanfaatkan perusahaan diantaranya adalah jumlah dan tingkat pertumbuhan dan penduduk Indonesia, meningkatnya taraf pendidikan dan kesadaran akan kesehatan dari masyarakat, serta kebijakan nasional dan pemerintah di bidang kesehatan. Sedangkan beberapa ancaman yang harus diwaspadai oleh perusahaan diantaranya adalah jaringan distribusi yang luas, tenaga penjualan yang agresif dan harga yang lebih murah dari pesaingnya.

Adapun saran-saran yang dapat diterapkan agar perusahaan dapat bersaing dalam mempertahankan maupun memperluas pangsa pasar adalah sebagai berikut, pertama, melaksanakan strategi diferensiasi dengan memanfaatkan keunggulan yang dimiliki seperti kualitas, reputasi dan pelayanan. Kedua, merekrut tenaga penjualan yang lebih aktif dan agresif khusus untuk menangani produk Agfa. Ketiga, menerapkan strategi pemasaran yaitu strategi *relationship marketing*, yang terfokus pada hubungan jangka panjang dengan rumah sakit, khususnya dengan para pengambil keputusan.
